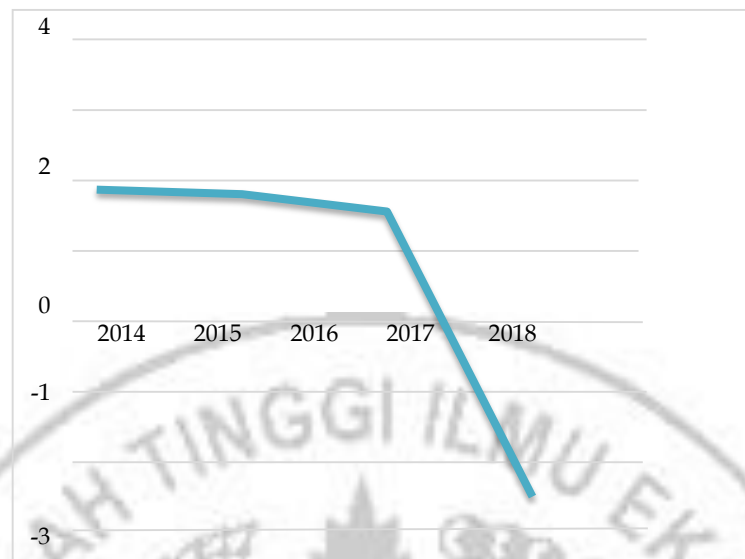


BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Zaman pasar global sekarang ini persaingan antar usaha semakin ketat, baik perusahaan besar maupun kecil. Salah satu cara agar sebuah perusahaan tetap bertahan dalam persaingan global saat ini adalah dengan cara terus mengembangkan usahanya. Besar kecilnya dana yang dimiliki perusahaan sangat berpengaruh dalam kegiatan perusahaan terutama untuk mengembangkan dan menjalankan usahanya (Dana, 2017). Dalam menentukan dana yang akan dipakai oleh perusahaan dalam mengembangkan usahanya merupakan salah satu dari tugas manajemen keuangan. Manajemen keuangan memiliki tiga keputusan yang paling utama antara lain keputusan pendanaan, keputusan investasi, dan juga keputusan pembagian deviden, dan yang menjadi fokus utama dari manajemen keuangan adalah keputusan pendanaan (Selviana & Badjra, 2018). Salah satu keputusan penting yang dihadapi oleh perusahaan adalah keputusan pendanaan (Ayulestari *et al.*, 2014) karena keputusan pendanaan adalah pusat dari keputusan lainnya dalam manajemen keuangan.



Sumber: idx.co.id (2019)

Gambar 1.1

DER Perusahaan Sektor Basic Industry and Chemicals

Sektor *Basic Industry and Chemicals* (industri dasar dan kimia) adalah salah satu sektor yang termasuk dalam cabang industri manufaktur yang menghasilkan bahan-bahan dasar yang selanjutnya akan diproses menjadi barang jadi.. Sektor industri dasar dan kimia terdapat sembilan subsektor yaitu subsektor semen, subsektor kayu & pengolahannya, subsektor keramik, porselen, dan kaca, subsektor plastik & kemasan, subsektor pulp & kertas, subsektor kimia, subsektor logam dan sejenisnya, subsektor pakan ternak, subsektor industri dasar & kimia lainnya.

Gambar 1.1 menjelaskan pergerakan posisi DER perusahaan manufaktur pada sektor *Basic Industry and Chemicals* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Dapat dilihat dalam grafik tersebut pada sektor *Basic Industry and Chemicals* dalam periode 2014 – 2018 mengalami penurunan DER secara

berturut-turut dan mencapai titik penurunan yang cukup tinggi pada tahun 2018 dibandingkan tahun-tahun sebelumnya sebelumnya. Tingkat DER pada perusahaan sektor *Basic Industry and Chemicals* yang terus menurun menandakan pemilihan penggunaan dana untuk kegiatan operasional perusahaan cenderung lebih kecil yang bersumber dari external perusahaan yaitu penggunaan utang.

Keputusan pendanaan adalah suatu keputusan yang diambil oleh perusahaan untuk memutuskan komposisi dana yang akan digunakan oleh perusahaan dalam mengembangkan usahanya dan mendanai kegiatan operasinya (Selviana & Badjra, 2018). Dalam menentukan keputusan perusahaan harus menentukan pendanaan yang efisien dan berpotensi untuk dapat dimanfaatkan oleh perusahaan. Pendanaan yang efisien dapat dicapai apabila perusahaan memiliki pendanaan yang optimal (Ayulestari *et al.*, 2014). Hasil dari keputusan pendanaan akan digunakan oleh perusahaan untuk meningkatkan dan mengoptimalkan nilai perusahaan dan harga saham perusahaan di pasar modal (Cahyani & Isbanah, 2018). Keputusan pendanaan dicerminkan oleh struktur modal perusahaan adalah *Debt Equity Ratio* (DER). DER menunjukkan proporsi penggunaan dana yang bersumber dari eksternal perusahaan dalam pembelanjaan perusahaan (Kautsar, 2016). DER adalah perbandingan antara liabilitas dengan modal sendiri yang dinyatakan dalam persentase (%) (Kasmir, 2015).

Salah satu faktor yang dapat mempengaruhi keputusan pendanaan adalah profitabilitas. Profitabilitas adalah kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba dengan menggunakan sumber-sumber yang dimiliki perusahaan seperti aset,

modal, atau penjualan perusahaan (Jefri, 2019). Profitabilitas adalah kemampuan suatu perusahaan dalam memperoleh laba atau ukuran efektivitas pengelolaan manajemen perusahaan (Wiagustini, 2014:86). Profitabilitas mencerminkan kemampuan perusahaan dalam usahanya untuk menghasilkan laba. Profitabilitas akan menghasilkan tambahan dana bagi perusahaan yang akan dimasukkan kedalam laba ditahan atau perusahaan menggunakan langsung untuk investasi (Banun, 2015). Menurut Kasmir (2016 : 196) profitabilitas adalah rasio untuk menilai kemampuan perusahaan dalam mencari keuntungan. Rasio ini juga memberikan ukuran tingkat efektivitas manajemen suatu perusahaan. Hal ini ditunjukkan oleh laba yang dihasilkan dari penjualan dan pendapatan investasi. Intinya adalah penggunaan rasio ini menunjukkan efisiensi perusahaan.

Tujuan penggunaan rasio profitabilitas bagi perusahaan maupun bagi pihak luar perusahaan menurut Kasmir (2016 : 196), yaitu : (1) untuk mengukur atau menghitung laba yang diperoleh perusahaan dalam satu periode tertentu, (2) untuk menilai posisi laba perusahaan tahun sebelumnya dengan tahun sekarang, (3) untuk menilai perkembangan laba dari waktu ke waktu, (4) untuk menilai besarnya laba bersih sesudah pajak dengan modal sendiri, (5) untuk mengukur produktivitas seluruh dana perusahaan yang digunakan baik modal pinjaman maupun modal sendiri, (6) untuk mengukur produktivitas dari seluruh dana perusahaan yang digunakan baik modal sendiri. Perusahaan yang mempunyai keuntungan atau profitabilitas yang tinggi ternyata menggunakan hutang yang lebih rendah. Berdasarkan pernyataan tersebut, profitabilitas memiliki pengaruh yang negatif terhadap keputusan pendanaan karena semakin tinggi laba yang

dihasilkan maka penggunaan dana eksternal berkurang.

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan oleh Yusnita (2017), profitabilitas memengaruhi keputusan pendanaan perusahaan secara positif. Namun penelitian tersebut tidak selaras dengan penelitian Jefri & Ulil (2019), Ni Putu Ayu (2019), Adithya (2019), Poppy (2018), Suriana (2015), yang mengatakan bahwa profitabilitas memengaruhi keputusan pendanaan perusahaan secara negatif. Berbeda dengan Amin Tohari (2016), yang menyatakan profitabilitas tidak memengaruhi keputusan pendanaan perusahaan.

Faktor selanjutnya yang mempengaruhi keputusan pendanaan adalah ukuran perusahaan. Ukuran perusahaan adalah suatu skala pengklasifikasian berdasarkan besar kecilnya suatu organisasi yang didirikan oleh seseorang atau lebih. Van Horne dan Wachowicz (2018) dalam kajiannya mengemukakan bahwa besar dan kecilnya sebuah perusahaan mempengaruhi keputusan pendanaan. Ukuran perusahaan mencerminkan seberapa mampu perusahaan dalam melakukan penjualan atas produk atau jasanya dan jumlah tenaga kerja yang dimiliki yang dikatakan sebagai total aset dari perusahaan. Perusahaan yang memiliki ukuran perusahaan besar akan mempermudah memperoleh tambahan modal di pasar modal dibandingkan dengan perusahaan yang kecil. Berdasarkan pernyataan tersebut, ukuran perusahaan berpengaruh positif terhadap keputusan pendanaan.

Dalam penelitian terdahulu oleh Mahirun (2019), Lia (2018), dan Alfiarti (2014) menyatakan bahwa ukuran perusahaan memengaruhi keputusan pendanaan suatu perusahaan secara positif. Penelitian yang dilakukan oleh Amin Tohari (2016) yang mengatakan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh secara negatif

terhadap keputusan pendanaan. Sedangkan penelitian dari Suriana (2015) mengatakan bahwa ukuran perusahaan tidak memengaruhi keputusan pendanaan perusahaan.

Faktor terakhir yang mempengaruhi keputusan pendanaan adalah *sales growth*. Menurut Jefri (2019) menyatakan bahwa *sales growth* adalah kenaikan jumlah penjualan dari tahun ke tahun atau dari waktu ke waktu. Pertumbuhan penjualan tinggi, maka akan mencerminkan pendapatan perusahaan yang juga meningkat. Laju pertumbuhan suatu perusahaan akan mempengaruhi kemampuan mempertahankan keuntungan dalam menandai kesempatan-kesempatan yang akan datang.

Pertumbuhan penjualan tinggi maka mencerminkan pendapatan meningkat sehingga beban pajak meningkat. Pertumbuhan penjualan dapat dilihat dari perubahan penjualan tahun sebelum dan tahun periode selanjutnya. Suatu perusahaan dapat dikatakan mengalami pertumbuhan ke arah yang lebih baik jika terdapat peningkatan yang konsisten dalam aktivitas utama operasinya. Perhitungan tingkat penjualan perusahaan dibandingkan pada akhir periode dengan penjualan yang dijadikan periode dasar. Apabila nilai perbandingannya semakin besar, maka dapat dikatakan bahwa tingkat pertumbuhan penjualan semakin baik.

Sales growth menjadi salah satu faktor yang memengaruhi keputusan pendanaan yang dilakukan oleh perusahaan (Banun, 2015). Menurut Brigham & Houston (2014), perusahaan yang memiliki penjualan konstan mampu secara aman meminjam utang dengan total yang besar dengan pengeluaran beban tetap

yang lebih besar. Pertumbuhan penjualan yang relatif stabil dan tinggi memberikan dampak positif terhadap profitabilitas sehingga pertumbuhan penjualan menjadi pertimbangan dalam keputusan pendanaan perusahaan. Semakin meningkat penjualan perusahaan maka dana yang diperlukan untuk memproduksi akan semakin bertambah, oleh sebab itu perusahaan membutuhkan tambahan dana yang bersumber dari utang untuk sumber pendanaan (Ayulestari *et al.*, 2014). Berdasarkan pernyataan tersebut, *sales growth* berpengaruh positif terhadap keputusan pendanaan. Penelitian yang dilakukan Jefri & Ulil (2019) dan Yusnita (2017), *sales growth* memengaruhi keputusan pendanaan secara positif. Lain halnya dengan Mahirun (2019) yang dalam penelitiannya mengatakan bahwa *sales growth* tidak berpengaruh terhadap keputusan pendanaan.

Penelitian ini menggunakan *Pecking Order Theory*, dimana adalah urutan sumber pendanaan dari internal (laba ditahan) dan eksternal (penerbitan ekuitas baru). Teori ini menjelaskan keputusan pendanaan yang diambil oleh perusahaan. *Pecking Order Theory* merupakan teori yang memprioritaskan perusahaan menggunakan sumber-sumber pendanaan dari dalam perusahaan terlebih dahulu. Menurut Rahmiati dan Putri (2015) *Pecking Order Theory* menyatakan bahwa: (1) perusahaan menyukai *internal financing* (pendanaan dari hasil operasi perusahaan berwujud laba ditahan) dan (2) apabila pendanaan dari luar (*external financing*) diperlukan, maka perusahaan akan menerbitkan sekuritas yang paling aman terlebih dahulu, yaitu dengan menerbitkan obligasi, kemudian diikuti oleh sekuritas yang berkarakteristik opsi (seperti obligasi konversi), dan apabila perusahaan masih membutuhkan dana lebih maka akan menerbitkan saham.

Penelitian ini penting dilakukan karena pendanaan pada perusahaan manufaktur sektor *basic industry and chemicals* saat ini mengalami penurunan dari tahun ke tahun, supaya dapat membuat suatu keputusan pendanaan dengan tepat dan untuk memperdalam penelitian, dan untuk menilai kembali keterkaitan variabel dengan cara peneliti dan adanya perbedaan hasil penelitian antara beberapa penelitian mengenai **“PENGARUH PROFITABILITAS, UKURAN PERUSAHAAN, DAN SALES GROWTH TERHADAP KEPUTUSAN PENDANAAN”**.

1.2 **Perumusan masalah**

Berdasarkan latar belakang seperti diatas, adapun perumusan masalah dalam penelitian ini adalah :

1. Apakah profitabilitas berpengaruh terhadap keputusan pendanaan?
2. Apakah ukuran perusahaan berpengaruh terhadap keputusan pendanaan?
3. Apakah *sales growth* berpengaruh terhadap keputusan pendanaan?

1.3 **Tujuan Penelitian**

Sesuai dengan perumusan masalah diatas, maka tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis:

1. Pengaruh profitabilitas terhadap keputusan pendanaan
2. Pengaruh ukuran perusahaan terhadap keputusan pendanaan
3. Pengaruh *sales growth* terhadap keputusan pendanaan

1.4 **Manfaat Penelitian**

Berdasarkan tujuan penelitian diatas, penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut :

1. Bagi penulis

Diharapkan penelitian ini dapat menambah pengetahuan bagi penulis tentang profitabilitas, ukuran perusahaan, *sales growth* dan keputusan pendanaan serta tentang teori-teori dan juga teknik yang digunakan. Sehingga dapat diterapkan dengan baik setelah penulis menyelesaikan pendidikannya di STIE Perbanas Surabaya.

2. Bagi STIE Perbanas Surabaya

Diharapkan hasil dari penelitian ini dapat menambah *literature* yang ada di STIE Perbanas Surabaya dan dapat membantu mahasiswa STIE Perbanas Surabaya yang akan menempuh skripsi di periode kedepannya.

3. Bagi Perusahaan

Diharapkan hasil dari penelitian ini dapat memberikan sumbangan pemikiran tentang pentingnya profitabilitas, ukuran perusahaan, dan *sales growth* sebagai langkah untuk memakmurkan pemegang saham dan untuk kemajuan perusahaan.

4. Bagi Para Investor dan Calon Investor

Diharapkan hasil dari penelitian ini dapat memberikan informasi yang berguna sebagai penilaian terhadap suatu prospek perusahaan pada masa yang akan datang.

1.5 Sistematika Penulisan Skripsi

Di dalam sistematika penulisan ini akan menjelaskan tentang tahapan yang akan dijabarkan sesuai dengan bab-bab sebagai berikut :

BAB I : PENDAHULUAN

Didalam bab 1 ini penulis menguraikan tentang latar belakang, perumusan masalah, tujuan penelitian dan manfaat hasil penelitian dan juga sistematika penulisan dalam.

BAB II : TINJAUAN PUSTAKA

Didalam bab 2 ini penulis menguraikan mengenai beberapa penelitian terdahulu yang menjadi rujukan bagi penulis dan juga menjadi perbandingan dengan penelitian ini. Lalu terdapat landasan teori, kerangka pemikiran dan juga hipotesis penelitian.

BAB III : METODE PENELITIAN

Didalam bab 3 ini menjelaskan tentang rancangan penelitian, batasan penelitian, identifikasi variabel independen dan dependen, definisi operasional dan pengukuran variabel, populasi, sampel dan teknik pengambilan data, sampel dan metode pengumpulan data serta tektik analisis data.

BAB IV : HASIL DAN PEMBAHASAN

Didalam bab 4 ini menjelaskan tentang hasil penelitian dan analisis data berupa analisis deskriptif, uji asumsi klasik, analisis regresi linier berganda dan pengujian hipotesis serta pembahasan tentang penalaran

dari hasil penelitian secara teoritik sehingga mengarah kepada pemecahan masalah penelitian.

BAB V : PENUTUP

Didalam bab 5 ini menjelaskan tentang kesimpulan, keterbatasan penelitian, dan saran penulis kepada peneliti selanjutnya atau pihak-pihak yang terkait dalam penelitian.

